# 最新金融专业实习报告(精选8篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-02-06

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。金融专业实习报告篇一\_\_证券有限责任公...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**金融专业实习报告篇一**

\_\_证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于20\_\_年5月18日成立的综合类证券经营机构。20\_\_年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到155339万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

\_\_证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20\_\_年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20\_\_、20\_\_、20\_\_连续三年荣获“省长金融奖”。

二、实习时间和地点。

20\_\_年6月27日—————20\_\_年7月24日。

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部。

(一)根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习。

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对证券市场的认识。

(三)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题。

四、实习内容。

(一)了解华龙证券概况。

华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位。

了解并领悟华龙证券的企业文化。

营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务;清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算;财务部负责会计核算;电脑部则负责管理和维护数据。

(二)具体实习内容。

我们每天下午4：00去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程。

我们的工作时间必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地在社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)。

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的唯一目的就是约见。

熟悉k线理论。

从形态可以看出。例如：底部形态k线，若底部能够持续放量，均线多头，macd，kdj等金叉或者底背离。从顶部下跌以来的百分比0。3、0。5、0。6等，这就是一个买入点。

又比如，我们的授课经理根据波浪理论，再加上以往的经验，常在第三个波浪点买入股票。当然，这也不能完全是正确的。波浪理论核心的三个内容有：形态、比例、时间。所以，在以后的实战工作中可以做为很好的一个判断依据。

宏观市场分析。

宏观经济与股市运行：(1)宏观经济下的强势产业选择。(2)估值、政策与股市走势。(3)行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格、bdi走势。(4)投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

比如，低估蓝筹、弹性高的：江西铜业、铜陵有色、锡业股份。在通胀受益的情况下，山东黄金、荣华实业、。对于金属价格和股价相逆的有宝钛股份、云南锗业、厦门钨业等。另外还有一些高技术，深加工的，例如：东阳光铝、新疆众和。而具有独立行情的稀土。如包钢稀土、中色股份、广晟有色等。

对于内需扩张的产业，如家电、汽车、食品饮料、医药、商业、酒店旅游都可以作为很好的投资方向。又因为人民币的需求大幅增加，高耗能工业现今是我国经济发展的主要动力。

我们进行宏观分析的主要目的就是分析宏观经济的运行态势，发展趋势及存在的问题，探讨预期的政策变化对经济股市的影响，降低风险。它关注的指标有gdp、固定资产投资等。一般情况下，经济的低迷点是股票的买入点，因为当经济处于衰退时期时，国家会对此作出相应的政策。

心理课程(心态指导)。

我们的营销老师曾对我们说过这样一句话：每天拒绝千百遍，我的感觉像初恋。对于工作也是一样，精神百倍的，时刻保留新鲜感。对于别人的意见要虚心接受，懂得换位思考，看事情的正面。发生冲突时，要控制自己的情绪，理解和感恩别人。对于营销工作，尤其是证券营销。一定要有百折不挠的精神，这样才会捕获胜利的果实。

技术分析指标介绍。

bias乖离率。表现个股当日收盘价与移动平均线之间的差距。正的乖离率大，表示短期获利愈大，则获利回吐的可能性愈高;负的乖离率愈大，则空头回补的可能性愈高。按个股收盘价与不同天数的平均价之间的差距，可绘制不同的bias线。

kdj随机指标。k值在20左右，向上交叉d值为短期买进信号。k值在80左右，向下交叉d值为短期卖出信号。k值形成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉d值时，股价涨幅会较大。k值形成一顶比一顶低的现象，并且在50以上的高水平，由上往下连续两次交叉d值时，股价跌幅会较大。参数：n、m1、m2天数，一般取9、3、3。

macd指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标可以去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，所以在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号。macd曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深。macd曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而macd指标的高点却比前一次高点低时，为牛背离，暗示股价会反转下跌。参数：short(短期)、long(长期)、m天数，一般为12、26、9。

w&r威廉指标(william\'s%r)。低于20，超买，即将见顶，应及时卖出。高于80，超卖，即将见底，应伺机买进。这个指标与rsi、mtm指标配合使用，效果更好。参数：n统计天数一般取14天。

五、实习认识及有关思考。

实习之前，感觉证券公司是有点神秘的，毕竟对证券市场还不太熟悉，具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习，对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识，与此同时也思考了一些问题：(一)工作时间。股市开市是周一至周五上午9：30———11：30，下午1：00———3：00，证券公司办理各种业务也是同步的，以股市为中心展开。(二)区分客户。证券公司都会根据客户的资产将客户分成大、中、小三类，重视发展大客户并为之提供完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就可以看出。另外，大客户还可以申请到更加优惠的交易佣金费率(正常是千分之三)。

六、实习总结。

虽然时间很短，也有磕磕碰碰，但这次实习的确很有必要，很有意义同时也是一次令人非常难忘的经历;我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司，学到了很多书本上没有的知识，锻炼了自己各方面的能力，圆满完成了实习任务。

**金融专业实习报告篇二**

一个月的说长不长，说短不短。\*\*投资咨询管理我们公司是家主要投资于国际\*\*的投资我们公司。由于我们该专业课还没具体学习。故对我而言是个全新的领域。刚开始的几天，什么都不知道，只得从头学起，我们公司的一位投资部成员给了我几本专业参考书，只有加班加点学习了。一星期过去了，渐渐开始适应我们公司的环境和企业文化。也开始能够初步看懂一些图表和数据了。我们公司领导逐渐让我阅读一些英文商业报告。都是摩根斯坦利等著名投资银行的研究报告。这时才发现，英文到用时方恨少啊!这可不是应付考试，这可是实实在在的阅读理解。在英文字典的帮助下，总算“啃”完了不薄的一叠英文资料。刚松了一口气，我们公司就提高了要求，要求我翻译两篇宏观经济评述的文章。那更马虎不得，重要句子一个字一个字的“抠”。这时才发现专业英语应该好好地学。随时在网上查找信息了。每日下午，我们公司投资部成员都会一齐探讨大盘局势和分析操作策略，这于我而言，是个极好的学习机会，我也不时择机就投资方面的问题请教专家。

一个月过去了。我从对期货的一无所知，渐渐开始了解和熟悉这个行业，在实际应用中，发现了理论知识和实践的确是两者不可分离。理论知识可看做是入门的铺垫和相关专业知识的准备。实践操作，则是对理论知识的一种灵活应用，并且更重要。因为它是工作的具体内容。一个月的亲身体验中，我出了个人在以下几个方面的心得：

在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了我们公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的`商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。

金融行业是个专业性较强的专业，故很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟本文来自悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。同时需要我们更深更广的了解所学专业知识。“面”要广，“点”要专。

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对我们公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和我们公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对我们公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助我们公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为我们公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事!

总之，这一个月的实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢\*\*咨询管理我们公司所有成员(特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事)对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

**金融专业实习报告篇三**

一次优秀的社会实践，离不开支部成员们充分的准备。在寒假来临之前，大家已开始通过各种渠道寻找实践机会：

(1)个人准备：有些成员在寒假之前就已经精心制作好个人简历，根据不同类型的公司投递与其要求相对应的简历，这为成员们成功找到实践机会打下了很好的基础;有些成员通过参加学校组织的志愿者团队，顺利踏上了信宜恤孤之旅;有些成员凭着个人的努力，自主走访与专业相关的公司，与公司相关人事部直接面谈而获得把理论知识应用于实践的好机会;还有些成员在家人或朋友的帮助下，参加到社会各领域的实习工作中。

(2)班委准备。

1、召开支部委员会议讨论暑假社会实践安排。

2、利用q群与短信动员成员们积极参加社会实践并解说相关情况。

3、分发单位实践推荐信与社会实践登记表。

二、实践内容。

1、在本次寒假社会实践中，支部48名成员都能积极参与其中，并进行了4大类实践：

实践类别。

企业实践类。

市场营销类。

学术类。

志愿服务类及其他。

2、社会实践登记表及相关报告收集情况。

3、典型社会实践项目：

(1)梁宇轩—中国邮政储蓄银行实习：

(2)凌晓萍—会计师事务所。

(3)陈静—信宜恤孤之旅：

在20xx年1月，我参加了维期五天的“心连心，爱同行——信宜‘携手恤孤、志愿同行’”服务项目。在这短暂而又富有意义的寒假中，延续了我暑假的梦想。这次服务的主题是“相拥温暖，齐‘狮’友爱”。

也许，我们的服务队伍是渺小的，我们的关爱是有限的，但是我坚信，只要我们都参加到这个大爱行动中，世界，将会变得格外温暖!

(4)彭淑静—市场营销：

在本次寒假社会实践中，我参与了在销售外贸鞋子的买卖，实践地点为广州番禺区某花市，时间是20xx.01.22——20xx.02.。

销售工作不难，但学问却很多。以下为我从短短是十一天所领悟到的地方：

1)、“5感营销”策略，从视觉、味觉、听觉、嗅觉、触觉等5方面满足客人的感官，让其买得舒服，买得开心，而且这也能吸引客人再次光临，甚至让其向亲戚朋友介绍，引导他们到我们的店铺。

2)、以和为贵，和气生财，对于一个店铺或者做某样生意的成功，这一点是十分重要的，与客人打好关系，有利于加强店铺的形象，吸引更多的客户。

3)、销售还要有深远的眼光，这里其实是指不要给眼前的利益所蒙蔽，即使眼前的有钱赚，但在做买卖时，要考虑周围的人事物，想清楚这次的买卖是否会对之前或者之后的买卖有影响，有积极影响是好的，但如果是消极影响，就要拒绝本次的买卖。

4)、销售要懂得忍耐，因为销售是要面对很多客人，各式各样的人，而且每个人都有不同的消费态度，因此对于一些比较挑剔的客人，我们要有耐心的招待他们;对于一些故意找麻烦的客人，我们依然要面带笑容的给他们推销鞋子。

5)、还有对待客人要真诚，态度决定是否能卖出鞋子。杰仔经常教客人看鞋子的质量，从款式、做工、材料方面着手，客人每当这时都会仔细听，并且会对介绍的人产生一种信赖感，从而会买了鞋子。

6)、还有要学会见机行事，不同人要用不同的态度，推销不同的鞋子。如年轻人就推销一些时尚潮流的鞋子，老年人就推销一些柔软轻便的鞋子。

三、实践后期总结。

寒假过去，为了更好的了解支部社会实践落实情况，安排了一下后期总结工作。

1、支部委员会议：开学第一星期，召开支部委员会议，跟进寒假社会实践工作，并安排准备寒假社会实践分享会。

2、收集社会实践登记表和相关的实践报告、调研报告。通过这些报告了解支部社会实践基本情况，并统计各类实践活动。

3、筹备并开展社会实践分享会。

社会实践分享会。

活动时间：20xx年3月4日。

活动对象：08金融学1支部。

前期准备:。

收集成员们的寒假实践登记表、实践报告及实践调研报告。对支部成员的整体实践状况有了大致的了解。

活动内容：实践交流会为成员们提供了大家一起分享经验，共同学习的机会。活动在轻松的气氛中进行，成员们都很珍惜这次难得的机会，纷纷讲述自己在寒假的各种各样的实习经历。每一类实习活动都有代表发言，代表与其他成员们分享其在实习过程中学到的知识、有趣的见闻以及他们的感想。其余的每一位成员都认真的倾听着，并从中学习到很多东西。寒假实习好像一道通往社会的门，而实践交流会上每一位分享者都是一个窗口，让每一位成员都能直接或间接的了解外面的世界，体验其他成员的实习经历，一同收获知识和经验。通过此次交流会，成员们在了解各种精彩的实习生活的同时，也学到很多之前从未接触过的东西，更拓展了自己的视野。总的来说，此次交流会开得很顺利，效果显著。

4、组织并推选优秀个人、优秀实践报告与优秀调研报告。

08金融一支部本着“公平、公正、公开、择优”的原则，推选出在社会实践中表现优秀的同学参与以下奖项的评比：

实践积极分子:陈静。

暑假社会实践活动组织工作先进个人：彭淑静。

优秀实践报告：凌晓萍梁宇轩陈静彭淑静。

优秀调研报告：韦锦延赵欣桦。

5、总结社会实践成果。

不足之处：

1、通知滞后，不能及时提醒同学们寻找实践，造成部分同学找实习与预备考试相冲突。

2、实习信息欠缺。

3、实习相关事项缺乏专业指导。

改善措施:。

3、联系相关指导老师，召开一些实习招聘相关的指导会议。

回首过去，展望未来，08金融学一支部经过寒假实践的历练，踏上了新的台阶。48人的努力，朝向不同的成长方向。而社会实践给成员们带来的不仅仅是一种锻炼，还是一种职业培训，为未来的就业奠定基础。所谓的实践成果，其实就是一种心灵的满足，自我职业素质的提升。正是这样的一种实践，让成员们能够在在校期间提前体验就业的紧张气氛，为日后就业作出准备。除此，通过实践单位的选择，也能够明确日后的发展方向。最后，通过社会实践分享会，感受其他成员的实践经历，知己知彼，互相学习，使社会实践达到最优化。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**金融专业实习报告篇四**

在经历了投递简历、一轮笔试、一轮面试后，我被成都市建设银行录取，进行了为期3个月的实习。我于2月7日被分配到成都市建设银行星城支行实习。第一个月，我被分配到市场营销部实习。在楼上实习的这一个月里，我主要学习了对公业务当中的票据贴现业务，开具银行承兑汇票，公司类贷款以及开具保函等业务的理论知识及基本操作规程。之后的两个月我被分配到营业部临柜实习。我练习了大量办理储蓄业务相关的基本功，点钞、捆钞、过机、数录入等，也学到了很多了现金储蓄业务的基本流程及操作技能。这次实习，是一次综合检验所学专业知识和能力的很好机会。对我来说，这是一次难得的锻炼和演练的机会，使我受益匪浅，为我将来的工作奠定了良好的基础，让我的学习更有目标性了，可以通过实践发现问题研究问题，从而解决问题;让我对自己的综合能力有了一个更清晰的认识，使我对自己也更加充满信心。

一、成都市建设银行简介。

(一)、成都市建设银行概况。

成都市建设银行作为湖南省首家地方性股份制商业银行，成立于1997年5月，下辖30家支行、57个营业网点，金融服务网络覆盖长沙市五区四县，现有在职员工1600余人。

本行始终崇尚并坚持：“人本制胜、千心铸信”的发展理念，“稳健、效益、成长”的经营理念，“服务零抱怨”的服务理念，致力于服务理念的不断创新与升华。率先在全省推出24小时银行服务，到\_\_年以创优服务为核心的“千心工程”，再到“千心为您跳动，信用美好生活”，其中凝聚着全行上下一千六百多名员工的爱心与奉献，缩影与折射着“以人为本”的企业文化。成立七年来，累计支持中小企业4800余家，支持市政重点工程项目50多个，支持市民消费、理财和创业近10万户，树立起卓越的银行信誉和社会形象，“地方银行、市民银行”、“长沙人自己的银行”观念深入人心，成为省内知名的金融品牌。

(二)、成都市建设银行特色业务简介。

1、电子化建设。

我行坚持科技兴行的发展战略，在开办“一本通”、“芙蓉卡”业务，实现长、株、潭、岳四市通兑的基础上，大力发展了“一卡通”电子货币和电话银行、网上银行等虚拟银行，成功地开发并代理了财政工资统发、社会医疗保险、会计集中核算、电话费代收、罚没收入集中收缴等多项系统业务，并充分发挥信息技术在稽核监控、办公自动化、信贷管理中的作用，全力打造高效方便、反应灵活、服务和科技领先的精品市民银行形象。

2、国际业务。

\_\_年我行国际业务部正式对外营业。目前可经营外汇存款、外汇贷款、外汇兑换、国际结算和结售汇等六项外汇业务，从而结束了基本业务不全的历史，并以此推动我行业务国际金融发展大循环。

3、启动成功人生“第一站”

“第一站创业贷款中心”积极为弱势群体和经济困难家庭的创业和再创业提供贷款服务，把政府“再就业工程”的政治需求进一步转化成为市场化的经济行为。首批受益获得此项贷款的下岗特困职工，已取得了创业的初步成功。

4、“壹平方”—圆您家的梦想。

“壹平方住房金融中心”以二手房按揭贷款为主打产品，推出了一站式套餐服务，\_\_年我行二手房住房按揭贷款已占长沙市二手房市场份额的95%。

5、“金邦得”—投资现在把握未来。

首开全国金融同业国债经营品牌化先河，我行对国债二次售出业务进行整合，设立了五家专业债券超市——“金邦得债券业务中心”，集国债发售、交易、兑现、提前兑现、二次售出、质押贷款、国债信息等综合业务于一体。\_\_年我行共发售凭证式国债4.46亿元，发售历年国债3640万元。

6、“绿钥匙”—缔造美丽生活。

“绿钥匙汽车消费贷款中心”为客户提供车辆导购、办理消费贷款、代办车辆保险、代理上牌、代缴养路费、代买过桥年票等在内的一条龙“一站式”服务。\_\_年汽车消费信贷中心推出了各种销售新举措，月购车量直线上升，为我行赢得了可观的市场份额和经济效益，业绩在全市同行业中处于前列。

二、实习内容。

我于2月7日至2月底在成都市建设银行星城支行市场营销部实习，我主要学习了对公业务当中的票据贴现业务，开具银行承兑汇票，公司类贷款以及开具保函等业务的理论知识及基本操作规程。下面我主要对我学习的各项业务做个简介。

(一)企业存款业务。

1、申请开立基本存款帐户：

当您需要基本帐户时，请携带下列证明文件之一：

(1)、当地工商行政管理机关核发的《企业法人执照》或《营业执照》正本;。

(2)、中央或地方编制委员会，人事、民政等部门的批文。

3、军队军以上、武警总队财务部门的开户证明。

4、单位对附设机构同意开户的证明。

5、驻地有权部门对外地常设机构的批文。

6、承包双方签订的承包协议。

7、个人的居民身份证或户口簿。

开户时，首先在会计柜台填制开户申请书，提供上述文件证明之一，送交盖有存款人印章的印鉴卡片，经银行审核同意，并凭中国人民银行当地分支机构核发的开户许可证开立帐户。

2、银行帐户类型：

(1)、基本存款户：

办理日常转帐结算和现金收付的帐户。工资、资金等现金的支取，只能通过本帐户办理。

(2)、一般存款帐户：

在基本帐户以外的银行借款转存或是与基本存款帐户不在同一地点的附属非独立核算单位开立的帐户。本帐户可办理转帐结算、现金缴存，但不能办理现金支取。

(3)、临时存款帐户：

外地临时机构或因临时经营活动需要开立的帐户。本帐户可以办理转帐结算和根据国家现金管理的规定办理现金收付。

(4)、专用存款帐户：

是为特定用途资金开立的帐户。如基本建设的资金、更新改造的资金。

3、单位定期存款：

利率与储蓄存款相同;分3个月、6个月、1年三个档次;1万元起存，可提前支取一次，提前支取部份按活期存款利率计算，留存部份按原存款开户日同档次定期存款利率计息。

4、单位通知存款：

本金一次存入，起存金额50万元，一次或分次支取。

有1天通知存款、7天通知存款两个品种。

支取时事先(提前1天或7天)通知银行，银行对提前支取部份按相应档次存款利率计息。

(二)票据贴现业务介绍。

一、企业申请贴现需提供下列材料：

1、贴现申请书。

2、真实、合法的商品交易合同。

3、经其背书转让的未到期银行承兑汇票。

4、持票人与出票人或其前手之间的增值税发票我行受理企业贴现申请后，即进行汇票查询，待查复落实后，我行将在1个工作日内，给单位办妥所有票据的贴现手续，资金到您的账户。票据贴现利率可根据贴现业务量的大小，银企双方协商确定。

二、票据代保管业务：企业如暂无资金困难，我行将提供银票免费代保管业务。

三、票据真伪鉴别业务：收到银票后，如不能有效的辨别票面真伪，将给企业带来巨大的经济损失，我行将给予真诚的援助--上门验票。

四、银票查询业务：我行还能代办银票查询业务，能在您需要资金时及时办理票据贴现。

五、票据到期委托收款业务：票据到期，我行可代办银票委托收款业务，使资金按时到帐。

(三)本币储蓄业务。

活期存款：

存取灵活、存期不定，1元起存，多存不限，可与储蓄卡合并使用，并能通过储蓄卡在atm自动柜员机、特约商户pos机上进行存取款、查询和消费。

整存整取。

一般50元起存，存期分三个月、半年、一年、三年、五年(个别地区经人民银行批准开办九个月档次)，本金一次存入，由储蓄机构发给存单(折)，到期凭存单(折)支取息，存期内按存入时同档次定期利率计息，到期未支取，超过存期部份按支取日公布的活期利率计息。也可根据储户意愿，办理定期存款到期约定或自动转存，存款到期转存，按转存日挂牌公告的利率计息。

零存整取。

每月固定存入一定金额，积零成整，并能从一指定的活期帐户自动转存续存。

存本取息。

本金一次存入，每月或数月取息一次，到期一次支取本金，5000元起存，多存不限。根据储户意愿银行将储户到期的存本取息定期存款可转为整存整取定期储蓄存款或转为活期存款。

定活两便。

50元起存，存款时不确定存期和利率，档次随存期长短确定，按同档次一年期内定期存款利率打6折计算。

个人通知存款。

存期灵活，按提前通知的期限分长短，分一天通知存款和七天通知存款两个品种，本金一次存入，一次或分次支取，支取时按实际存期计付利息，5万元起存。

(四)、芙蓉卡综述。

芙蓉卡是成都市建设银行开发研制，面向二十一世纪的金融业务新品种。它集储蓄业务、代理业务、自助业务、购物消费等功能于一身，具有\"即时申领，功能强大、安全高效\"等特点。

芙蓉卡功能。

1、一卡多户。

芙蓉卡集本、外币，定、活期于一卡中，避免多张存单、多本存折不便保管的麻烦。

2、自动转存。

持卡人用芙蓉卡办理定期、活期储蓄业务时，可根据自己的需要，约定活期转定期，定期到期自动转存定期。使持卡人获得较大的利息收入。

3、通存通兑。

凭芙蓉卡，可在长沙、株洲、湘潭、岳阳四城市商业银行的营业网点办理存取现金、转帐等业务。代理业务持芙蓉卡可在我行营业网点和自助设备上办理代发工资、代缴电话费、移动费及其它公用事业费等。

4、银证通。

凭芙蓉卡申办\"银证通\"业务，可直接利用芙蓉卡活期帐户的储蓄存款进行证券交易。自助银行凭芙蓉卡可在我行atm、crs等多功能自助设备上，自助存款、取款、查询及自助缴费等。

5、atm跨行取款。

持芙蓉卡可在湖南银联已开通联网的任意一台atm上方便取款，查询余额等。购物消费持芙蓉卡可在银联特约商户的任何pos机上刷卡消费，方便快捷。

6、国债预约。

持卡人可通过电话与我行下属任何一家营业网点联系，并告之芙蓉卡卡号，即可办理国债预约业务。

我在成都市建设银行星城支行实习的3个月期间，确实学到了太多太多，不仅仅是业务上的知识，还学到了很多社会实际知识，学会了如何与人相处交流，如何很好的与人沟通，确实为自己积累了很多工作经验和社会经验。

实习期间，我工作认真负责，态度诚恳，虚心向前辈们请教金融方面的知识及各项规章制度，能够按质按量的完成各项工作任务。无论在哪个岗位，都能很快的进入角色，做好单位交给我的工作。刚去行里的时候，我和周围的人都不熟悉，而且上班的地方远在星沙，每天要很早的去赶班车。为了给单位的领导同事留个好印象，不论大小杂事，我都抢着去做。虽然刚刚开始很苦很累，也受了不少委屈，但是最后我的工作表现得到了大家的肯定，我很快的就融入了星城支行这个温暖的大家庭，前辈都非常照顾我，手把手的教我做事，我真的很感谢他们对我的眷待。在实习期间，我还与师傅配合成功的制止了一起诈骗案件，为单位避免了损失，得到了单位领导的一致好评。在业余时间，我还积极参加了支行与总部组织的各项有益的活动，如听取安全保卫知识讲座，小额支付系统讲座，金融法律知识讲座等。总之，在成都市建设银行星城支行实习期间，我收获了很多。既学到了专业知识，又学到了很多社会知识，学会了如何待人接物，更多的是为自己积累了宝贵的社会经验与工作经验，也让我自己对自己的综合嫩公里有了一个更清晰的认识，也让我自己增加了自信心，真的很庆幸自己有这次宝贵的实习机会，实在是让我学会了太多太多，这将成为我人生当中最为宝贵的财富。

**金融专业实习报告篇五**

中国银行襄樊分行营业部。

7月23-8月。

大堂经理助理。

接待客户，产品介绍，为客户答疑。

“选择中国银行，实现心中理想”。四个星期前，我带着一丝敬畏的心情进入中国银行;作为一名大二金融系学生，能够有机会进入中行学习我感到非常荣幸，并非常珍惜这次实习机会，通过这次学习，我想在今后追逐梦想的路上，我会又多一份勇气和动力。

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。中国银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

另外，我来介绍一下我的实习生活：每天6：40前起床;8：00之前赶到银行参加晨会，然后开始工作;中午12：00下班回家吃饭休息，下午2：30上班一直到下午5：40多下班;回到家吃过饭已是晚上7：00;吃饭、写实习日志、洗澡，然后10：00左右睡觉;几周以来，从没迟到过，更没早退，——这就是我每天的生活，一个人但非常有规律的生活，忙碌但感觉很愉快的生活。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的.大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日—8月8日两天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我最大的鼓励!两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家襄樊支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我在异地感到了家的温暖。这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获!

最后是我对这次实习总结的4个深刻的体会：

体会一，信心。还清楚地记得第一天见杨行长时，他说了一句话：“和你聊天明显感觉你说话底气不足。”其实当时真的很害怕，也很没有信心，面对老练的杨行长也说不出一句有底气的话。但是，经过这些天实习，我变了，变得没那么胆小，没那么不自信了。或许是因为慢慢的熟悉了银行的工作吧，做事也比较认真，也或许杨行长本身不是那么可怕，呵呵。

体会二，细心。大家都说银行的工作就是和钱打交道，需要很细心。每一份合同，每一份填单都不能出错，错了，就意味着带给自己麻烦，甚至带给客户麻烦，而银行的事，是永远也做不完的。

体会三，耐心。银行的工作其实不是很复杂，只是很反复，需要很有耐心。很多时候，每天很早赶到银行上班，然后开始重复着昨天的生活。另外，对待客户也需要有耐心，很多时候需要说服客户办理一些他们不愿办理的业务，都是那些难缠的客户，没有耐心就别想再银行工作了。

体会四，服务第一。服务是企业的灵魂，而银行正是服务性要求很高的行业。说实话，在银行实习的这段时间里，经常会遇到客户在银行里“大吵大闹”。当然，从银行的角度看来，我也觉得有些客户的要求太过分了，甚至是无理取闹，因为“客户的要求是永远无法满足的”。但是，细心又想，不是有谁说过：“客户永远是上帝吗?”从这个角度看，中国银行的服务还是真有提高的空间。

虽然只有短短的几星期，但是我的感慨实在太多太多了。有人在我的博客里写了一句话：“你的实习还不错啊，虽然说你可能有时候会感觉没有学到什么东西，但是其实有经历就行了，没必要纠结在你具体学了什么，有付出就一定会有收获的，继续加油啊!”其实，我想说的是：“我学到了很多很多，各方面都得到了很大的提高。在这里我要谢谢银行里的各位哥哥姐姐们——杨阿姨、庞经理、李姐、小丽姐、曹燕姐、詹阿姨、小严、肖大哥、曾哥。当然，还有可亲可敬的支行的朋友们，谢谢你们对我的帮助，我会想你们的。”

伴随着中行“追求卓越，永不停步”的服务理念，我会以最饱满的热情继续我的工作，珍惜现在的每一天。

**金融专业实习报告篇六**

根据学校毕业实习要求，本人于20xx年3月1日至20xx年4月25日期间在交通银行xx支行处进行了为期两个月的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了银行金融机构的主要经济业务活动，了解交通银行的基本业务情况，理论水平的实际工作能力均得到了锻炼和提高。

通过实习，掌握银行业务的基本技能,熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，能加深对金融专业的认识，培养专业认同感，初步获得与本专业相关的实际知识和感性认识，为进一步的专业知识学习打下较好的实践知识基础。另外在实习期间，能加强与社会的联系与接触，培养自己的综合素质和能力，为今后走向社会提前打好基础。

交通银行始建于1908年，是具有百年历史的民族金融品牌。1987年4月重新组建并对外营业，是中国第五大商业银行。20xx年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为境内第一家国际公众持股银行。多次被世界权威金融杂志评为“中国最佳银行”;连续多年被世界品牌实验室(wbl)评为“中国品牌年度大奖(no.1)”(银行类);根据英国《银行家》杂志20xx年公布的全球1000家银行排名，交通银行以193.36亿美元的一级资本位列第49位，排名逐年上升。交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个“第一”，即第一家资本来源和产权形式实行股份制;第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构;第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域;第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险;第一家建立双向选择的新型银企关系;第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

（1）通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

（2）学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

（3）学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的`对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

（3）学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

（4）学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

（1）跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。

（2）跟综合柜员学习银行基本业务操作。

（3）跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询。

（一）跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的’服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

（二）跟综合柜员学习银行基本业务操作。

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是把培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。

业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。

储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。

此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

**金融专业实习报告篇七**

根据学校毕业实习要求，本人于xx年2月底到4月底期间在中国农业银行宁海县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎立支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务。

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

（二）学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞，珠算，五笔字型输入，捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等。

（三）了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

（四）总结实习经过，并完成实习手册，实习报告。

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的\"苦练\"，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记账，复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对账后）。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如\"您好，请签字，请慢走\"；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

**金融专业实习报告篇八**

xx事务所有限公司，于20xx年6月改制成立，前身为隶属于苏州市国家税务局的苏州市税务事务所（设立于1992年），通过近20年的稳步发展，已成为苏州地区最大的税务专业服务机构。

公司拥有优秀的税务服务团队，在发展过程中形成了专业的税务咨询、涉税鉴证、管理咨询、国际税务、税务代理等业务部门，各部门员工具有丰富从业经验、海外教育和培训背景，目前我所拥有员工100多名，其中包括注册会计师10名，注册税务师18名，50多名其他具有各种专业资格的人员。作为苏州最资深的税务师事务所，我们与地方政府及各级税务机关有着良好的沟通渠道，税务服务网络布局日臻完善，目前下设平江区、沧浪区、金阊区、高新区、工业园区、国际税收六个分部，同时我们已在苏州地区形成了紧密型的兴瑞系统税务服务联盟，提供跨区域、多元化的财税服务。

公司提供的丰富税务服务项目满足了各类型企业的实际税务服务需求，我们的税务及管理咨询服务为我们的客户解决了许多在经营中遇到的实际问题，我们在税务领域深层次、优质的专业服务及协调能力，协助我们的客户在不断变化的税法体系下降低税务风险，获取实质收益，藉此我们获取了广大客户的赞誉及各级税务机关的认同。

事务所工作流程一般是：承接业务—签订合同—根据税务鉴证的类型要求客户提供相关会计资料（如：年度凭证、明细账、纳税申报表等等）—编制工作底稿—核定税务鉴证的结论（如：应补交或退所得税金额等）—征求客户意见—出具报告—收取鉴证费用。下面重点介绍税务鉴证和审计鉴证工作程序。（一）税务鉴证的内部工作程序。必须遵从公开的原则，让全体员工知道本年度有关税审的制度和政策，清晰懂得出报告的手续和流程，具体事项由一个文秘人员负责。下面具体列出今年企业所得税汇算清缴要出报告的一般程序。

1、公司员工外勤（收集委托单位的相关资料）。

2、设计报告（由项目执外人员回公司参照已有的现成模板输入相关数据）。

3、审核阶段（由项目执外人员先打印出一整套报告，交于税务鉴证部总审和机构负责人审核）。

4、正式报告（审核通过的可做正式报告，未通过的由本人补充有关内容）。

5、装订工作（审核通过后，由文秘人员装订；一般一式三份，一份公司留档，两份给客户；有客户另行要求的，可增加份数）。

6、再度审核（一般由机构负责人签字、以及总审签字；如果机构负责人不在，也可由其他注册税务师签字）。

7、备案工作（财务人员开票后，便由代理人员去深圳市国家税务局备案、存档；注意带委托单位的资产负债表）。

8、交接工作（备案后的报告交财务部，由客户交费后出报告，资料齐全的底稿交由文档人员保管）。

注：企业所得税汇算清缴正式报告的内容包括：1、封皮2、报告3、审核表4、工作底稿的九个附表（留档的那份不用附表）5、税务师事务所执业许可证6、税务师事务所营业执照。

（二）审计鉴证内部工作程序。须遵从公开一致的原则，让全体员工知道本年度有关审计的制度和政策，清晰懂得出报告的手续和流程，具体事务由文秘人员负责。下面具体列出企业年度审计出报告的一般程序。

1、公司员工外勤（收集委托单位的相关资料）。

2、设计报告（由项目执外人员回公司参照设定的模板输入相关数据）。

3、审核阶段（由项目执外人员先打印一整套报告，交审计部总审和主任会计师审核）。

4、正式报告（审核通过后做正式报告，未通过的由项目执外人员补充相关资料再总审）。

5、装订工作（审核通过后，有文秘人员装订；一式五份，一份公司留档，四份给客户；客户另有要求的，再做另外考虑）。

6、年度审核（一般由主任会计师以及总审签字；如果主任会计师不在，也可由其他注册会计师签字）。

7、备案工作（财务人员开票后，由代理人员去工商局备案、存档）。

8、交接工作（备案后的报告交财务部，客户交费后出报告，资料齐全的底稿由文档人员保管）。

注：企业正式审计报告的内容包括：1、封皮2、审计报告3、附注4、会计师事务所执业许可证5、会计师事务所营业执照。

随着社会的发展需要，公司要立于不败之地，除了做好客户服务、开拓好市场、人才的战略等之外，最关键的就是制度创新。这样企业才会稳固的向前发展、才能做强做大。

公司在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须要具备制度的创新和执行；只有拥有创新意识的公司，才能在制度竞争的今天获得竞争优势；而只有具有执行力的公司，才能向着预定的目标前进。

最后，为了提升执行力，要制定一整套规范化的制度，在约束全体员工的行为同时，使其成为一种习惯，更好的为公司办事。在公司上下级的共同努力下，推动公司的不断前进、发展。

通过学习，我们发现苏州兴瑞能积极响应江苏省注册税务师协会的服务企业的要求，充分利用自己成熟的税务服务网络，采用多种方式为苏州众多的试点企业提供优质的专业服务，努力做好征纳的桥梁，力求减轻征管压力从而更好地服务纳税人。

通过这次实践活动，我认为，专业老师确实要下企业锻炼，去感受市场的变化对企业、对人才的要求，认识企业的敬业态度，通过理论联系实际，丰富课堂教学内容，并根据市场变化，及时调整我专业教学计划。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找